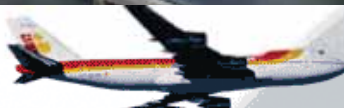




EMPRESAS AVANZADAS

**CARGO
IBERIA**



Cuestión de logística

DB SCHENKER SPAIN-TIR

902 88 24 24
www.palletways.es

Palletways

AVANTSIM
SOFTWARE



Optimice sus recursos

ISM



¿Están pensando
en modernizar?



AS aberle
automatización
www.aberle-automation.com/es



Calidad + Servicio + Información =

www.nacex.es

NACEX

DEMATIC

Creating Logistics Results
DEMATIC
www.dematic.com

ToolsGroup
www.toolsgroup.com



Entrevistas:

*“Nuestra transparencia
es una herencia del modo
de trabajo en el sector
aeronáutico”*

*Jesús Aznar Álvarez,
director general de LTK*

*“El mantenimiento no
es un simple taller de
reparaciones”*

*Juan Pedro Maza, presidente
de la Federación Iberoamericana
de Mantenimiento*

Y mucho más...

Delivering solutions.



SCHENKER SPAIN-TIR



Cuestión de logística

Soluciones competitivas para su cadena de suministro

DB Schenker Spain-Tir, su principal proveedor de logística integral, optimiza al máximo la gestión de su cadena de suministro para convertirla en la más eficaz y rentable.

Esto es logística. Es nuestro negocio.

Schenker España, S.A.
División Logística
Avda. Río Henares, 76
19208 Alovera (Guadalajara)
Tel. +34 949 3189 40
Fax +34 949 3189 41
logistics.projects@dbshenker.com
www.dbshenker.com/es

DB Eco Program
www.dbecoprogram.com



Soñar es acabar con la crisis

Este es el último número de este año y por ello proponemos unas reflexiones:

Este ha sido un año duro para todos, no cabe duda. La incertidumbre ha dañado la confianza y la ola ha arrasado nuestras expectativas a todos los niveles, pero ignoramos muchas veces cómo está afectando esta crisis a otros países menos afortunados. Es un primer punto de reflexión que debemos observar, porque el futuro depende en gran medida de los aciertos que tengamos en nuestras relaciones con países emergentes y en la lucha contra la pobreza. Parece una simpleza, pero no lo es.

Así, deberíamos enfocar nuestros deseos hacia una sociedad global más justa, con una extensión mayor de valores éticos y morales y con un comercio equilibrado

entre las naciones. Es una manera de intentar acabar con la crisis a largo plazo con una estrategia bien sencilla.

En cuanto a los próximos años, soñamos con que el espíritu emprendedor se potencie con un reconocimiento social, que la solidaridad encuentre su esplendor como un ejército bien pertrechado contra la injusticia y las desigualdades y que la confianza resucite en los valores sociales y no en la economía y las finanzas. De esta manera, todos a una, será más fácil dar esos pasos que permitan recobrar una estabilidad que todos deseamos.

Por eso hemos mostrado ejemplos, en este número y en los anteriores, de empresas que crecen y apuestan por el futuro inmediato con mucha confianza en sus capacidades y con un valor que merece reconocimiento de todos. Es así como podemos acabar con la crisis a corto plazo.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La banca ética, por informar a los clientes dónde se invierte su dinero.

La austeridad en las Administraciones siempre que no sea en detrimento del servicio. Puede ser importante para recuperar un prestigio perdido.

El consumo racional y eficiente en las fiestas que se nos echan encima.

Abajo

Las exhibiciones de beneficios por parte de algunas entidades bancarias.

La mentalidad del pelotazo, que ahora se ha implementado en los deportes, la cultura y el ocio, sectores con un gran potencial económico. Es nefasta.

La estrategia política generalizada de aguantar como sea hasta las elecciones generales. Es lícita pero discutible, además crea una imagen penosa.

Nos basta con saber el destino Just tell us where to...



“Nuestra transparencia es una herencia del modo de trabajo en el sector aeronáutico”



Jesús Aznar Álvarez, director general de LTK

¿Qué tipo de actividad y servicios definen a LTK?

LTK inició sus actividades en el año 2002 y nos hemos especializado en operaciones logísticas con un alto grado de exigencia y especialización.

Nuestra creación estuvo ligada al exigente sector aeronáutico, con clientes de la talla de Airbus, EADS, Grupo Alcor, Embraer o Eurocopter, entre otros. Ahora nuestra actividad se ha extendido a otros sectores industriales como, por ejemplo, el tecnológico, el químico, farmacéutico, ingenierías o energías renovables.

Nuestros servicios van desde los puramente de transporte, courier, cargas completas, grupaje y transporte internacional multimodal; hasta los servicios logísticos más variados como almacenaje y distribución, gestión administrativa, manipulados, montaje, control de stock, y un largo etcétera, todos ellos con transparencia en la trazabilidad de los procesos.

Los procesos desarrollados para la logística del sector aeronáutico, ¿son exportables a otros sectores?

La logística para el sector aeronáutico está marcada por unos altos niveles de calidad de servicio enlazados con una elevada flexibilidad. Podrían ser unos estándares parecidos a los existentes en la logística para el sector automoción, pero con mercancías mucho más valiosas y variables. Solo hay que imaginar lo que supone la gestión logística de piezas aeronáuticas que sólo pueden ser transportadas por aire en un gran avión de carga o de componentes

muy pequeños de alta tecnología que necesitan un manipulado exquisito y con una trazabilidad muy completa. Nuestra experiencia en este campo nos ha permitido trasladar ese modo de trabajar a otros sectores en donde no existía nada parecido, con unos procesos de calidad de verdad exigentes y una metodología muy bien definida.

Uno de los aspectos más importantes que hemos madurado en LTK al trabajar en el sector aeronáutico, y que se aplica a otros sectores, es la I+D. Nuestro departamento de investigación y desarrollo es básico para ofrecer una innovación continua en nuestros procesos. Sin él sería imposible dar una respuesta más competitiva a nuestros clientes, en especial de los sectores industriales, y basta decir que el departamento de I+D de LTK ha realizado inversiones de 2 millones de euros más otros 8 en infraestructuras desde el año 2006.

Uno de los puntos que definen la filosofía de LTK es la transparencia, ¿cómo se refleja en el día a día?

Esa transparencia de la que nos gusta hacer gala ante nuestros clientes es también una herencia del modo de trabajo en el sector aeronáutico. Y es que desde nuestra creación hemos basado nuestra política estratégica de actuación en una total transparencia para con nuestros clientes, tanto en el conjunto de los procesos como en el



“El cliente conoce en todo momento el coste de cada operación, no del conjunto, por lo que es mucho más fácil para ambas partes poder gestionar esos mismos costes”

desarrollo de nuestras actividades. Ahora se habla mucho de la trazabilidad como la herramienta que permite la transparencia del proceso de cara al cliente, pero en LTK vamos más allá, parametrizando los costes logísticos en cada una de las actividades por medio de sistemas abiertos, lo que se llama Open Book, y que es toda una novedad en el sector logístico. El cliente conoce en todo momento el coste de cada operación, no del conjunto, por lo que es mucho más fácil para ambas partes poder gestionar esos mismos costes.

¿Qué planes de futuro tiene la compañía?

Estamos en una nueva fase de la compañía, que no solo se refleja en nuestra imagen corporativa, sino también en un ambicioso plan de expansión de nuestros servicios a

nuevos sectores. Así, internamente hemos inaugurado unas nuevas instalaciones centrales en Madrid. Igualmente, en la localidad gaditana de Puerto Real hemos abierto una moderna plataforma logística para los proyectos que desarrollamos para Airbus y para Alestis Aerospace, fortaleciendo así nuestra red de centros en la Península Ibérica.

www.ltkgrp.com



"La logística para el sector aeronáutico está marcada por unos altos niveles de calidad de servicio enlazados con una elevada flexibilidad"



ism®
CONTENEDORES

Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

Premios al compromiso con la Prevención de Riesgos Laborales



La conocida mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, celebró recientemente la IX Edición de los Premios MC Mutual "Antonio Baró" a la Prevención de Riesgos Laborales. Unos galardones que cumplen con un doble objetivo: fomentar la prevención en clave positiva y reconocer la labor de las empresas, personas e instituciones que llevan a cabo una política eficaz de protección de la salud de sus trabajadores.

En esta novena edición, las organizaciones premiadas por la Comisión de Control y Seguimiento de MC Mutual, que ejerce de jurado, fueron DB Schenker Spain-Tir, S.A., Mave Aeronáutica, S.L., Montesa Honda, S.A., ONO y Carbonell Figueras, S.A., que recibió una mención de honor por haber sido premiada en la séptima edición del certamen. Además, la dirección de la mutua concedió un premio especial a l'Institut Català d'Avaluacions Mèdiques (ICAM).

La historia de los premios se remonta al año 2001. Los galardones fueron instaurados por Mutual Cyclops en memoria de su presidente, Antonio Baró. A lo largo de las nueve ediciones celebradas han distinguido la gestión preventiva de cerca de 300 organizaciones con la concesión de 45 Premios, 233 certificaciones y dos menciones de honor.

www.mc-mutual.com



De izquierda a derecha, el subdirector general de entidades colaboradoras de la Seguridad Social, Luis Fernando Fernández Perdido; el presidente de MC Mutual, Miquel Valls; la consellera de Salut de la Generalitat de Catalunya, Marina Geli; el director general de Relacions Laborals de la Generalitat de Catalunya, Salvador Álvarez y el director general de MC Mutual, Francisco Hernández.

Nacex colabora con WWF España en un nuevo proyecto de restauración forestal

Nacex colaboró recientemente con WWF España en una jornada de restauración forestal. En esta ocasión, empleados de la compañía y varios medios de comunicación contribuyeron a la reforestación de cerca de una hectárea en la Sierra del Rincón (Madrid).

Así, con el objetivo de contribuir a la mejora del estado de conservación de los bosques serranos, cerca de una treintena de voluntarios de Nacex, acompañados por técnicos de WWF, plantaron en el municipio de Prádena del Rincón ejemplares de roble y fresno, especies autóctonas de la zona. Además, para incrementar la diversidad vegetal, se introdujeron nogales como frutales tradicionales. Los participantes colocaron también protecciones individuales entorno a los plantones, salvaguardándolos así del ramoneo del ganado ovino y vacuno presente en todo el entorno.

Tras dos años consecutivos participando en un proyecto de restauración de un sabinar en el Parque Natural del Alto Tajo (Guadalajara), en el que se llevó a cabo la plantación de unos 3.000 árboles y arbustos autóctonos, el año anterior se realizó una jornada donde se construyeron y colocaron cajas nido para pájaros en el Refugio de Rapaces de Montejo de la Vega (Segovia).

www.nacex.es

www.wwf.es





Nueva marca definitiva en España para una compañía líder

DB Schenker Spain-Tir es ahora la marca para todos los servicios y productos, hasta la fecha proporcionados por las empresas de Spain-Tir Transportes Internacionales, S.A. y Schenker España, S.A. nacional, ofreciendo nuevos y más especializados servicios como el de cargas completas. La compañía implanta este nuevo diseño de imagen para reforzar la posición de la empresa en el mercado.

"Nuestro objetivo es preservar el elevado valor de la marca Spain-Tir y su reputación en el mercado español, y simultáneamente mostrar a nuestros clientes que ahora forman parte de una red de alcance mundial", ha explicado Jaume Ballester, presidente y máximo ejecutivo de DB Schenker Logistics en España. "Queremos asegurarnos de que nuestros clientes pueden confiar en la amplia gama de servicios con los que están familiarizados. Y vamos a enriquecer nuestra oferta de manera que todos nuestros clientes se beneficien de las ventajas de la presencia global DB Schenker".

Como principales objetivos empresariales para esta nueva etapa, se pretende conseguir que la división de logística sea un referente tanto por su competitividad como por su especialización, ya que dispone tanto de los recursos técnicos y humanos, como de las más exigentes certificaciones de calidad en las áreas de industria farmacéutica, high tech e industria en general, siguiendo las directrices del nuevo programa GO FOR GROWTH (G4G).

También es un objetivo prioritario escalar posiciones en el ranking con las divisiones de aéreo y marítimo, puesto que la organización ya está entre los líderes mundiales en ambos servicios.

DB Schenker Spain-Tir prevé mantener su posición en los segmentos de terrestre internacional y nacional, ofreciendo nuevos y más especializados servicios como el de cargas completas.

www.dbschenker.com/es



Gran apuesta por la energía solar



Acaba de ser inaugurada la segunda fase de la planta fotovoltaica sobre cubierta que se está construyendo en la Zona de Actividades Logísticas del Port de Barcelona.

La planta fotovoltaica de la ZAL se desarrolla en fases sucesivas, que al completarse ocuparán un total de 316.535 m² sobre las cubiertas de las naves logísticas, dando una potencia superior a los 8 MW. La fase recién inaugurada ocupa 65.600 m² de cubierta plana y genera una potencia de 3,3 MW. Por superficie y potencia, es una de las plantas de energía solar sobre azotea más grandes de España. El presupuesto de esta fase ha estado de 15 millones de euros.

La empresa alemana Aufwind ha diseñado, fabricado y realizado la instalación de la planta fotovoltaica y es también la que gestionará la producción eléctrica, que se volcará íntegramente a la red eléctrica pública.

www.apb.es
www.aufwind.com



Jordi Valls, presidente del Port de Barcelona, y Roland Schuler, directivo de BayWa AG

¿Están pensando en modernizar?

- Integración de sistema de gestión de energía
- Substitución de técnicas anticuadas
- Incremento y/o aseguramiento de la disponibilidad
- Reducción del coste de mantenimiento
- Mejora de la rentabilidad así como incremento de la productividad
- Mejora del flujo de materiales, del sistema de gestión de almacén y de la organización

¡Hasta un
20%
en ahorro de
energía!

Solución de picking innovadora para Desigual

La cadena de ropa internacional Desigual, compañía fundada en 1984, tiene su sede central en Barcelona y actualmente cuenta con una plantilla de unos 1.500 empleados de 25 nacionalidades diferentes. Cada año distribuye unas 10 millones de prendas de ropa por 5.000 tiendas de tres canales de venta diferentes (tiendas propias, multimarca y presencia en grandes almacenes). Con más de 1.000 diseños por temporada, Desigual ha creado un mundo no conformista para personas creativas desde Barcelona hasta Nueva York, Tokio y Singapur.

El sector de moda representa un gran reto para el proceso de preparación de pedidos, el cual debe cumplir unos criterios muy estrictos. Además, los pedidos y documentos correspondientes tienen una estructura particular y los diferentes surtidos (mujeres, hombres, niños) no deben mezclarse en las cajas. Cumpliendo con dichos criterios es posible minimizar el esfuerzo del personal en las tiendas.

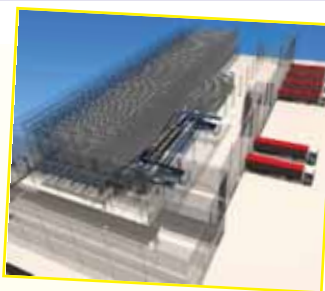
El mundo de la moda nos ofrece como mínimo dos colecciones por año - primavera/verano y otoño/invierno. En dos campañas se entregan las prendas a los diferentes puntos de venta para el inicio de la temporada correspondiente. Dichas campañas, así como las fechas correspondientes, ya son planificadas con meses de antelación. El reto logístico de dichos pedidos de campaña es que se tiene que lanzar la preparación de pedidos en un momento, cuando todavía no están disponibles todos los artículos para los pedidos. Además, paralelamente a las campañas se producen continuamente pedidos de reposición que se caracterizan por su pequeño volumen de entrega, así como por los ciclos de ejecución mínimos.

Para afrontar estas desventajas, SSI SCHÄFER ha desarrollado una solución que destaca por la automatización de los puntos finales del "Sorter" en combinación con un "Split-Tray-Sorter". En Desigual se alcanzan 4.000 pedidos para 54 cajones. La combinación "sorter-cajón" actúa como búfer de sincronización entre picking y caja de pedido.

En dos ubicaciones ergonómicas de picking se preparan 3.600 prendas de ropa por hora y puesto de trabajo, estando ya abiertas las cajas de origen y las prendas preparadas se colocan en la alimentación del sorter. Las ubicaciones de picking están diseñadas son aptas tanto para la colección de verano como para la colección de invierno. Una cinta de alimentación automática sirve como búfer entre el operario de preparación y el sorter y no obstaculiza el trabajo de los operarios. El sistema de clasificación (sorter) distribuye la mercancía en dos pilas a los 54 cajones intermedios se distribuyen las prendas de forma automática y precisa a las cajas. A continuación, las cajas medio llenas se transportan automáticamente al almacén de búfer intermedio altamente dinámico de tres pasillos y 5.400 ubicaciones. La altura de las ubicaciones de dicho almacén construido por Fritz Schäfer está adaptada a la altura de las cajas de cliente abiertas. En el almacén de bandejas integradas, con 6 pasillos y 90.000 ubicaciones, el software logístico WAMAS gestiona de forma óptima las cajas de origen y de destino con un total de 3 millones de prendas de ropa.

www.ssi-schaefer.es

www.desigual.com



Nuevas incorporaciones en la red Palletways

Tres compañías se han incorporado como miembros a la red ibérica Palletways, compañía europea líder en la distribución express de mercancía paletizada.

La primera incorporación se ha producido en Segovia, en donde la empresa Cordon Terciado Logística ha reforzado la red de paletaría express en la provincia castellanoleonesa.

Por su parte, el nuevo miembro en Extremadura, Almendralejense de Transportes Terrestres, fue fundada hace más de 20 años. Con una plantilla de 70 personas, y desde sus instalaciones en la localidad de Almendralejo, esta compañía realiza tareas para sectores muy diversos, siendo uno de los más importantes el de alimentación, y concretamente el vinícola.

El tercer miembro recién integrado ha sido Transportes Mapa, una compañía gallega con sede en Lugo creada hace 10 años.

Estas nuevas incorporaciones, analiza Luis Zubialde, consejero delegado de Palletways Iberia, "nos permiten alcanzar una red muy completa de 59 miembros, cumpliendo con nuestras previsiones de crecimiento basado en compañías excelentes en sus zonas de influencia, muy cercanas al cliente final y apoyadas en la red europea líder en distribución express de mercancías paletizada".

www.palletways.com



SIL2011

BARCELONA

*La Logística,
¡Más necesaria que nunca!*



13º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

9º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte

Del 7 al 10 de junio

Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Barcelona-España

Organizado por:



Patrocinadores Principales
SIL2010



Patrocinadores SIL2010



www.silbcn.com

"El mantenimiento no es un simple taller de reparaciones"



Juan Pedro Maza presidente de la Federación Iberoamericana de Mantenimiento (FIM)

Como presidente de la FIM, ¿cuál es la situación del mantenimiento en América Latina?

A través de las reuniones y congresos en los que participamos, comprobamos que el mantenimiento en las empresas latinoamericanas sigue un camino muy parecido al de las europeas. Algunas consiguen tener un mantenimiento de una gran calidad y otras se encuentran en una situación extrema. Pero la gran mayoría, como en Europa, desarrollan unos mantenimientos de "clase media" donde es posible claras actuaciones de mejora. Tal vez, sea más amplia la dispersión total.

En resumen, podríamos decir que una gran parte de las empresas se encuentran ante la posibilidad cierta de mejorar su mantenimiento, aproximándose a ese modelo de "mantenimiento de clase mundial" que se considera ideal.

¿Cree que el estado de las economías iberoamericanas permite una aplicación mayoritaria de técnicas que busquen esa clase mundial en el mantenimiento en sus empresas?

Al igual que en Europa, el mantenimiento no es todavía una materia que se estudie, de forma reglada, en la Universidad. Por tanto, el principal referente de sus técnicos suele ser su propia experiencia.

Por otro lado y para gran parte de las empresas, el mantenimiento es un coste que incide claramente en sus resultados económicos, por lo que en momentos de crisis el objetivo básico es reducir esa incidencia.

Y normalmente, ese interés en reducir los costes de mantenimiento se traduce en una disminución de la calidad e intensidad de su actuación y en el medio plazo una degradación de

las instalaciones que desencadena un nuevo incremento de sus costes.

Sin embargo, las modernas técnicas de gestión de mantenimiento pueden conseguir simultáneamente mejorar la calidad de la actividad a la vez que reducir los recursos a utilizar. Es decir, la gran mayoría de los mantenimientos podrían acceder a esa clase mundial. Pero ello lleva implícito, en primer lugar, la convicción de que es posible alcanzar ese nivel y, en segundo lugar, que los costes se reducen como consecuencia de hacer las cosas de otra manera y no dejando de mantener.

¿Cómo contribuye la Federación a la promoción del mantenimiento en los procesos industriales?

La Federación Iberoamericana de Mantenimiento es la asociación de las distintas asociaciones nacionales de mantenimiento de Latinoamérica, Portugal y España. Fundamentalmente, coordina entre todas ellas encuentros, congresos y publicaciones.

En su seno, se intercambian experiencias sobre colaboraciones con universidades y centros de excelencia con el interés de conseguir que sea una materia técnicamente estructurada a la que lleguen los jóvenes con ilusión de desarrollar una carrera realmente apasionante.



"Las modernas técnicas de gestión de mantenimiento pueden conseguir simultáneamente mejorar la calidad de la actividad a la vez que reducir los recursos a utilizar"



Desde la FIM se trata de coordinar y colaborar con los organismos nacionales que, a través de regulaciones técnicas o de normalización, inciden sobre la actividad mantenedora. Y por supuesto, los intercambios entre países permite poner en común los pasos más avanzados que puedan redundar en mejorar el nivel de mantenimiento de las empresas.

¿Cuáles son los objetivos y retos a los que se enfrenta el sector en Iberoamérica?

Fundamentalmente, lo hemos dicho anteriormente. El mantenimiento no es un simple taller de reparaciones. La actividad de mantenimiento puede incidir claramente en los resultados de las compañías a través de la disponibilidad efectiva de las instalaciones, de un lado, y por otro debido a los costes que genera por lo que requiere una gestión, en muchos casos, distinta y siempre integrada en la gestión global de la compañía.

¿En qué medida es importante para las empresas de nuestro país la celebración del congreso en España?

El hecho de que se celebre en Barcelona va a permitir insistir en las experiencias que se están viviendo a ambos lados del Atlántico, por lo que los responsables de mantenimiento van a tener la oportunidad de incrementar su conocimiento con la riqueza de esas experiencias.

Por otra parte, son muchas las empresas españolas que, en los últimos años, han desarrollado una seria actividad ofreciendo servicios de mantenimiento de calidad.

Entendemos que el congreso es un buen foro para detectar necesidades, para comparar otras vías de actuación y finalmente para explorar las vías donde ofrecer sus servicios especializados.

www.fim-mantenimiento.org
www.expoquimia.com

Linde Material Handling Ibérica, inaugura una nueva delegación en Valencia

La compañía Linde MHI, filial de la multinacional Linde Material Handling, dedicada a la fabricación y comercialización de vehículos para el transporte y almacenaje de materiales y a la prestación de servicios directamente relacionados con las carretillas elevadoras, acaba de inaugurar una nueva delegación en Valencia, ubicada en Ribarroja del Turia.



Queda así patente el objetivo prestar un servicio integral en la provincia de Valencia, área en la que operan más de 1.000 carretillas de la marca en empresas de diversos sectores de la industria (logística y transporte, distribución, puertos, madera, alimentación, cooperativas, bebidas o construcción, entre los más destacados.).

Con la apertura de esta nueva sede, Linde ha generado 14 puestos de trabajo directos. Las nuevas instalaciones, situadas en el polígono industrial Más Baló (Ribarroja del Turia), cuentan con una superficie de 3.000 m2, distribuidos en oficinas comerciales, almacén de recambios, muelle de carga y descarga, áreas técnicas totalmente acondicionadas para ofrecer una alta calidad de servicios. Asimismo, la delegación de Valencia dispone de una flota de 8 vehículos-taller completamente equipados para que los técnicos especialistas Linde puedan realizar intervenciones técnicas en las propias instalaciones de los clientes.

El director general de Linde MHI, Paul-Friedrich Drumm, afirmó que "debido al gran potencial de mercado que supone Valencia, Linde amplía su cobertura de servicios en la Comunidad Valenciana con el fin de ofrecer un excelente servicio local a través de un trato directo con la marca".

Linde tiene su sede central y una de sus delegaciones en Pallemà (Barcelona). El resto de delegaciones están situadas en Madrid, Sevilla, Lisboa y a partir de ahora en Valencia. Además la compañía cuenta con una sólida estructura comercial, compuesta por 18 concesionarios exclusivos de la marca, ubicados en las principales provincias españolas y Portugal. Actualmente Linde gestiona en la Península Ibérica una flota de más de 10.000 vehículos en alquiler.

En el ámbito internacional, LMH dispone de una red comercial y posventa compuesta por 320 concesionarios, distribuidores y representantes, 1.800 asesores comerciales y más de 8.000 técnicos especialistas.

www.linde-mh.es





Antonio Vázquez, presidente de Iberia

Iberia vuelve a los beneficios

En el tercer trimestre del año, la compañía aérea Iberia ha conseguido un beneficio neto de 74 millones de euros y un resultado de las operaciones de 77 millones de euros, lo que supone mejorar en 90 y 133 millones de euros respectivamente los resultados obtenidos en 2009. En el acumulado de enero a septiembre los beneficios de Iberia ascendieron a 53 millones de euros, con lo que se supera en 235 millones de euros la cifra del año anterior.

El EBITDAR generado en los nueve primeros meses del año fue de 369 millones de euros, 299 millones más que en 2009, y el margen de explotación sobre ingresos mejoró 9,9 puntos porcentuales, tanto de enero a septiembre como en el tercer trimestre del año, cuando alcanzó un 5,3 por ciento.

De julio a septiembre, Iberia logró incrementar los ingresos en todos sus segmentos de negocio: los de pasaje subieron un 13,5 por ciento, impulsados por el buen comportamiento del sector de largo radio; los de carga crecieron un 34,5 por ciento, gracias a la mejora del precio y a un incremento del 16,9 por ciento en el volumen de tráfico; los de mantenimiento aumentaron un 33,7 por ciento debido, sobre todo, a una mayor facturación por revisiones de motor y otros servicios de asistencia en talleres; y, los ingresos del negocio handling también superaron en un 2,1 por ciento los obtenidos en el tercer trimestre de 2009.

En los nueve primeros meses del año, los gastos de explotación disminuyeron un 2,6 por ciento respecto a 2009 hasta situarse en 3.568 millones de euros. Esta reducción se debe, principalmente, a una rebaja del 10,4 por ciento en la partida de combustible, a las medidas de contención de gastos aplicadas y al ajuste de la capacidad ofertada.

La carga también ha tenido una evolución muy positiva en estos nueve meses: el volumen transportado (medido en toneladas-kilómetros transportadas TKT) creció un 32,4 por ciento respecto a 2009, hasta alcanzar los 920 millones de toneladas, y el coeficiente de ocupación se situó en el 66,4 por ciento, 11,8 puntos porcentuales más que el año anterior.

www.iberia.com



Aberle Automation, una empresa en continuo crecimiento

La compañía se ha visto obligada a ampliar los talleres y a construir un nuevo edificio de oficinas debido a su notable expansión. En él, la empresa invirtió aproximadamente dos millones de Euros. El terreno dispone de una superficie de 3800 m², en el cual se ha contruido una nave de 2700 m² destinada a la construcción de armarios eléctricos, además de la ampliación de las oficinas existentes y de una zona para los montajes y área de pruebas de los robots. Adicionalmente el edificio dispone de una zona de Showroom, donde se presentan las aplicaciones para las soluciones automatizadas. La inauguración del nuevo edificio está prevista para el cuarto trimestre de 2010.



El hecho de que el sector de la automatización y la logística

sea un mercado de crecimiento real, repercutió en que la empresa Aberle Automation inaugurara en el año 2008, previo a esta última fase crecimiento, un edificio de 1.500 metros cuadrados. Durante el transcurso de los últimos tres años el número

de empleados, en la empresa especializada en logística y automatización de Leingarten, ha crecido de 130 a 220 empleados; y en el mismo período la cifra de ventas ha aumentado un 20 % a pesar de los importantes desafíos económicos.

"Partimos de que el crecimiento será continuo también en el futuro", explica Mark Aberle, uno de los cuatro socios en la gerencia de esta mediana empresa familiar. "Por esta razón estamos ampliando nuestra central empresarial para crear más espacio, que necesitamos urgentemente para nuestros empleados y nuestras nuevas ideas. Con la inversión en nuestra sede central, hemos vuelto a tomar la decisión a favor de ese lugar, nuestro origen y nuestros empleados. Aquí todo ha empezado y aquí está el futuro".

El equipo humano de 145 personas empleadas en la central de la empresa en Leingarten cuenta con el apoyo de otros 55 colaboradores, actualmente ya repartidos en tres sucursales de Alemania: Sindelfingen, Dortmund y Dahn, en la región palatina. En Sindelfingen se ha ubicado el ramo Automotive, Dortmund se ha especializado en el asesoramiento de los proyectos de aeropuertos, y en Dahn (palatino del sur) se centran en las actividades rutinarias desde el plano IT hasta el interface SAP. Además existen cuatro sociedades afiliadas con un total de 20 empleados que apoyan



El taller y las nuevas oficinas en construcción



De izquierda a derecha. Los socios en la gerencia de Aberle Automation: Achim, Mark y Wilfried Aberle y Andreas Ebert

el grupo empresarial de Aberle. En Göppingen, Aberle Robotics GmbH concibe instalaciones automatizadas de alto rendimiento. Con la nueva sociedad afiliada, fundada el 1 de septiembre del 2010, Aberle Logistics GmbH, con su sede en Siegen, sigue ampliando sus actividades en el mercado, como contratista general e integrador de sistemas.

Debido al crecimiento y las exigencias globales en el mercado, Aberle Automation GmbH & Co. KG se ha expandido en España y Rusia. En el año 2010 el personal de Aberle en España se ha duplicado y a pesar de la crisis la empresa sigue aumentando su volumen de facturación.

"Nosotros siempre ofrecemos a nuestros clientes las soluciones óptimas, y además queremos ser próximos a ellos", explica el gerente y fundador de la empresa, Wilfried Aberle. Debido a sus conocimientos precisos en el sector e instinto desarrollado para las innovaciones solicitadas, se encuentra un sinnúmero de consorcios importantes e internacionales en la lista de referencias de Aberle Automation. Aparte de las marcas como Neff, BMW y Bosch también figuran por ejemplo Pandolfo, Roche Diagnostics GmbH y diversos aeropuertos.

El año pasado la empresa familiar celebró su 25 aniversario. Desde sus inicios en el sótano de bricolaje, Aberle ha evolucionado hasta llegar a ser un solicitado proveedor de sistemas, y contratista general para los más diversos sectores. Una de sus metas es la de consolidar la empresa Aberle en el mercado con un mayor éxito, tanto como integrador de sistemas como de contratista general de confianza, realizando más instalaciones de alto rendimiento para cualquier proyecto intralogístico o de flujo de materiales.

www.aberle-automation.com



Suscríbase Gratis

Apúntese a nuestro club de lectores

5.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones que se editan en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)



Curso de formación superior en logística y compras

EducaciOnline, empresa de formación nacida en 1998 como iniciativa de la UOC Universitat Oberta de Catalunya y Enciclopèdia Catalana, promueve una amplia gama de cursos de formación para profesionales entre los que incluye la especialización en logística y compras.

El objetivo es conseguir que cada persona pueda satisfacer sus necesidades de aprendizaje aprovechando al máximo el esfuerzo que dedica. En este sentido, EducaciOnline ofrece formación de grado superior utilizando de forma intensiva las TIC, aportando un modelo educativo basado en la personalización y el acompañamiento del estudiante.



La finalidad de este curso es proporcionar la formación adecuada a los profesionales en dos áreas. Por un lado, las habilidades y capacidades para la planificación y organización de los procesos rela-

cionados con el área de la logística y de los recursos humanos y materiales. Y, también, habilidades para la selección y negociación de proveedores, así como la organización y el control de las operaciones con proveedores

El curso va dirigido a Jefes o responsables de las áreas de almacén, depósitos y expediciones, y de logística y planificación; profesionales y responsables del área de compras, y aprovisionamiento, responsables de la distribución y a personas interesadas en formarse en esta especialidad.

www.educaciononline.com

EO
EducaciOnline

Globelink Uniexco, ejemplo de solvencia y crecimiento

La compañía transitaria especializada en consolidados marítimos ha incrementado su oferta de servicios con nuevos tráficos directos desde Barcelona a Altamira, Río Haina, Aqaba, San Juan de Puerto Rico y Argelia. Actualmente, ofrece más de 50 servicios de consolidados marítimos de exportación y más de 30 de importación.

La compañía NVOCC, que forma parte de CWT Globelink Group desde el año 2006, está llevando a cabo un proceso de crecimiento y expansión que se está materializando en la puesta en marcha de nuevos servicios directos de consolidados desde Barcelona y en la apertura de oficinas propias a nivel mundial, como demuestran con la apertura de nuevas oficinas propias en Indonesia, Portugal, Eslovenia, Croacia y Hong Kong.

Además, Globelink Uniexco ha obtenido recientemente el certificado como Operador Económico Autorizado (OEA) para todas las oficinas ubicadas en España.

Todas estas novedades anticipan un gran futuro para la compañía cuyos éxitos celebran ya, en el 4º aniversario de la constitución del joint venture entre CWT Globelink y Uniexco.

www.gl-uniexco.com



Vicente Martínez, director comercial, Joaquim Pueyo, consejero delegado, Silvia Pueyo, directora general, y Francesc Bernades, director financiero.

Crucigrama

Horizontales

1.- Escudo de armas. Símbolo de riesgo, estandarizado en la U.E., que significa toxicidad. 2.- Mezcla de gases que constituye la atmósfera terrestre. De esta manera. 3.- Pequeña esfera metálica ahuecada con una pequeña abertura, dentro de la cual hay otra más de menor tamaño. 4.- Quemé. Materia pegajosa que fluye por las ventanas de la nariz. 5.- Traslada a alguien una carga, trabajo o cosa no apetecible. 6.- Al revés, figura poderosa del ajedrez. Nota musical. 7.- Sur. Grito de multitudes. 8.- Anillo. Instrumento musical de cuerda.

Verticales

1.- Portaequipaje. Parte curva que sobresale del cuerpo de una vasija. 2.- Atasen. Símbolo del radio de la circunferencia. 3.- Elemento químico que se utiliza en medicina y en las industrias electrónica y del vidrio. 4.- Sociedad Española de Cardiología. Contracción gramatical. 5.- Oeste. Dícese de alguien desprovisto de sentido de la decencia. 6.- Plantas herbáceas de raíz carnosa comestible. Adjetivo posesivo. 7.- Electrodoméstico indispensable en el hogar. 8.- Árbol de hojas olorosas y medicinales. Reza.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	C	U	R	E		S	A	M
2	O		A	L	A	R	M	O
3	L	I	D	E	R		A	R
4	O	C		F	O	R	R	O
5	C	A	Z	A	D	A		S
6	O	R	I	N		M	I	O
7		I	N	T	E	R	E	S
8	L	A	C	E	R	A	R	

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona Tel 93 531 18 55

Director Editor: Lino Hernández Director Técnico: Carmelo Pérez

Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz

Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz

D.L. Internet B-20885-2006 D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 1886-2330 ISSN 1887-5610

Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número. Tirada en papel 3.000 ejemplares

e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- | Total integración informática
- | Trazabilidad on-line
- | Reembolsos y su control
- | Devoluciones
- | Preavisos SMS o Email

- | Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- | Servicio de entrega puerta a puerta
- | Ámbito peninsular (España/Portugal)
- | Garantía de entrega Nacex

900 100 000
www.nacex.es

Para nosotros mañana es mañana



*Somos la única compañía dedicada en exclusiva a la distribución express de mercancía paletizada. Y no solo **España y Portugal**, el resto de **Europa** está ahora más cerca de su negocio con salidas diarias garantizadas.*

Con el apoyo de un gran grupo europeo, la más moderna tecnología y los mejores medios somos capaces de asegurar que sus mercancías llegarán a su destino, sin sorpresas y, por primera vez, en 24 horas.

902 88 24 24

www.palletways.com

